Suplemento económico de
Página/12
Domingo 16 de enero de 1994
Año 4 - N° 195



LA FLEXIBILIZACION AL DESNUDO
Por Claudio Lozano, página 5

LA FIJA
Por Alfredo Zaiat, página 6

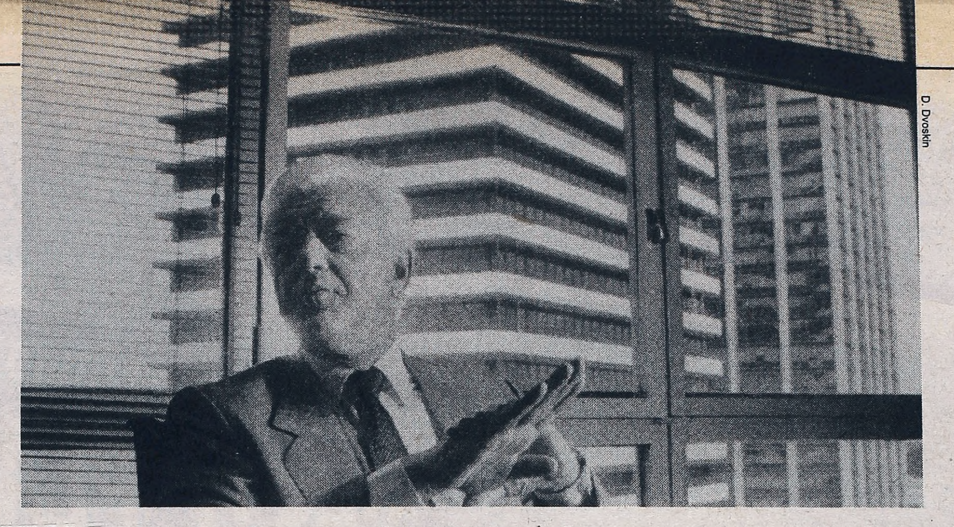
PABLO GERCHUNOFF, DEL INSTITUTO DI TELLA

"ESTE PLAN NO GENERO CRECIMIENTO"



JORGE BLANCO VILLEGAS, TITULAR DE LA UIA

"EL CASO ALUAR ES UN HECHO HISTORICO"


D. Dvoskin

Jorge Blanco Villegas

"Es posible que se repita lo de Aluar"

Sorpresivamente, en abril del año pasado Jorge Blanco Villegas pasó a ser presidente de la Unión Industrial Argentina en reemplazo de Israel Mahler. Hasta ese momento, ocupaba un segundo plano en el holding Socma detrás de su cuñado, Francisco Macri. No hace mucho decidió asumir un perfil más independiente. Aunque sigue siendo socio minoritario de Sevel con algo más del 5 por ciento de las acciones (valuadas en alrededor de 50 millones de dólares), se dedica más que nada a Philco, empresa en la que tiene el control y donde Macri es socio minoritario. Además, Blanco Villegas tiene varios miles de hectáreas en Tandil.

–Por ahora no tengo ninguna otra propiedad productiva.

–¿Qué quiere decir "por ahora"?

–Eso: por ahora.

–¿Philco recibió desgravación de aportes patronales?

–Todavía no, porque no se terminó de negociar con Economía y con la gobernación de Tierra del Fuego la pretendida firma de un acuerdo para que las empresas allí radicadas renuncien a todos los derechos adquiridos. Nosotros no estamos en condiciones de aceptar el recorte a las exenciones que teníamos hasta el año 2003, porque eso significaría que lisa y llanamente no podríamos competir con los televisores de China y Taiwán.

–Más allá del caso Philco, ¿está conforme con lo que está sucediendo con la desgravación de aportes?

–En el caso de que se pudiera llegar a aplicar, cosa que está bastante cuestionada, nos pondríamos muy contentos porque creemos que es el camino más válido para terminar con los problemas que genera el avance de la apertura y para terminar con la desventaja del llamado costo argentino.

–Pero al menos en teoría recibieron más de lo que esperaban: se hablaba sólo del aporte previsional, y el decreto terminó incluyendo las obras sociales, el PAMI y el seguro de desempleo.

–Si se aplicara ese decreto estamos en el camino para bajar ese costo. Aunque no es lo único que necesitamos. También se requieren otros instrumentos como son las leyes de flexibilización laboral. No podemos seguir manteniendo un régimen que seguramente tuvo razón de ser hace 40 años, cuando lo que aquí enfrentábamos era una verdadera lucha de clases. Ahora eso se terminó: el Gobierno, los empresarios y los sindicatos quieren desarrollar industrias modernas y competitivas para crear fuentes de trabajo, que es el problema que está enfrentando todo el mundo.

–Insisto: el decreto salió mejor de lo que esperaban...

–No todavía, porque no estamos viendo que se lo esté aplicando satisfactoriamente. Los gobiernos provinciales se han arrogado el derecho de hacer políticas industriales, diciendo a qué sectores aplican y a qué sectores no aplican la rebaja de ingresos brutos. Y eso está produciendo inequidades enormes. Por ejemplo, hay muchas industrias que en San Luis gozarán de la desgravación de Ingresos Brutos y por lo tanto de la rebaja de aportes, pero hay provincias como Buenos Aires que restringieron la aplicación del pacto a sólo unas pocas industrias porque intenta preservar la posibilidad de recaudar hasta el año 95, que es el tope que establece el decreto. En ese caso el efecto es muy reducido.

–Desde un principio estaba claro que eran los gobernadores los que discrecionalmente iban a decidir a qué industrias desgravar y cuáles no, y también los ritmos de la desgravación.

–Nosotros no lo tenemos así de claro. Fue el propio presidente quien en una reunión de gabinete exigió que las desgravaciones se hagan de inmediato y sean generalizadas para evitar inequidades. En cambio ahora los industriales tenemos que salir a convencer a los gobernadores de las dificultades que van a enfrentar las industrias que ellos no desgraven.

–¿Usted cree que los gobernadores que no desgravan a muchos sectores lo hacen por capricho y por un sentimiento antiempresario, o que lo hacen porque quieren resguardar su capacidad de recaudar impuestos?

–Lo hacen para asegurarse su fuente de ingresos. Pero eso no está en el espíritu del decreto. El espíritu era formular un plan mínimo dedesgravaciones, con un cronograma que abarque a todos los sectores en muy poco tiempo. Y en el espíritu estaba que con ese compromiso de los gobernadores nosotros fuéramos al gobierno nacional a pedirle que nos desgrave ahora de aportes porque las provincias ya se comprometieron a bajar Ingresos Brutos.

–Es decir que ustedes pretenden que los gobernadores anuncien como mínimo un cronograma y que el gobierno nacional los desgrave de aportes de inmediato.

–Sí, ésa es nuestra aspiración. Nosotros queremos que se den cuenta de que si el decreto no se aplica de esa manera va a haber situaciones de incompetitividad de muchas empresas, lo cual va a ser un disloque.

–¿Han recibido respuesta?

–No porque todavía estamos estudiando el tema para hacer una presentación ante Cavallo. Es un tema muy pero muy complejo.

–La rebaja de aportes puede en teoría tener tres consecuencias: que se traduzca en mayor empleo, en más ganancia para los empresarios o en una caída de precios. ¿Por cuál se juega?

–No creo que vaya a terminar en el bolsillo de los empresarios. Va a generar más empleo y van a bajar los precios.

–¿En serio cree que van a bajar los precios?

–No tengo ninguna duda. Estoy absolutamente convencido. Con fronteras abiertas y con semejante competitividad en el mundo, todo tiende a que bajen los precios. A mí se me puede cuestionar cualquier cosa, menos creer que el objetivo de los industriales es el lucro. Todos los empresarios grandes tienen suficientes medios económicos para estar compensados. Lo que quieren es realizaciones, logros, y bienestar compartido, porque es mucho más agradable vivir en una sociedad donde la gente está contenta que en un país donde haya unos pocos que tienen mucho y mucha gente que no puede disfrutar.

–Ese parece ser el país que se perfila

–Yo creo que no. Creo que ese país fue así antes, como consecuencia de las malas políticas que hubo desde que yo era niño y que nos llevaron a la situación caótica de hace tres años.

–Los datos indican que hay reactivación y crecimiento, pero que también crece la desigualdad.

–No es la percepción que tengo desde el lugar que ocupo. Me parece que la gente está razonablemente mejor. Tal vez es una cuestión anímica, porque tienen la seguridad de cómo van a poder ir desarrollando su vida. Y si bien es duro el tránsito, ahora pueden planificar.

Salarios a la baja

–¿Cómo se siente siendo el presidente de la UIA en momentos en que se instala la posibilidad de que se reduzcan los salarios nominales?

–Es un hecho histórico. Es histórico porque es la mejor demostración de madurez de la gente. Cuando por alguna circunstancia, esta vez del mercado internacional, una industria se vuelve inviable, y luego de tomar varias medidas se sientan en una mesa los empresarios y los obreros para asegurar la actividad y preservar las fuentes de trabajo, eso es histórico. Aunque no creo que la rebaja salarial sea el único arbitraje. Antes de llegar a ese extremo, la gente de Aluar agotó todas las instancias, y sólo después los convocó para evaluar la alternativa salarial.

–¿A su juicio la rebaja de salarios nominales se tiene que generalizar?

–No necesariamente. Tiene que ser una excepción y para casos puntuales como el de Aluar, donde el precio internacional del producto cayó 60 por ciento.

–¿Conoce otros casos?

–No conozco, pero no sería extraño que lo de Aluar se repita en otros casos. Eso puede darse en las industrias vinculadas con los bienes de capital. Fíjese que la Unión Industrial, aun sabiendo que algunos de sus asociados se encuentran desprotegidos frente al hecho de que se puedan importar bienes de capital sin pagar arancel, ha aceptado la situación, porque cree que es más importante el bienestar generalizado de toda la industria y su equipamiento para enfrentar las luchas que se avecinan, aun sacrificando a las industrias que están pasando un mal momento. Es posible que esas industrias tengan que tomar medidas de esa naturaleza.

–Cuando lean estas declaraciones, los empresarios de bienes de capital lo van a insultar en varios idiomas.

–Ya se los he dicho a ellos. Se los he explicado muy claramente. Sabemos que esto es un problema para algunos; pero, ¿qué es mejor: que la industria en general pueda equiparse o defender a un sector?

–De esa manera la industria de bienes de capital y la metalmecánica están en vías de extinción.

–Estamos preocupados. Sabemos que están pasando por circunstancias difíciles. Pero no son los únicos.

–¿Quiénes más?

–Los textiles, aunque algo han mejorado con las medidas de protección vía los derechos específicos. También es difícil el tema del papel, que está siendo tratado de la misma forma. Y la petroquímica, donde también hay una fuerte necesidad de modernizar las plantas. En el país amurallado de antes todo valía. Ahora con competencia internacional hay que modernizar las plantas.

Oficialismos

–¿Es consciente de que su imagen es la de un hiperoficialista?

–Es un calificativo que no me molesta pero que es injustificado. No tengo lealtades políticas, sino que apoyo con fuerza todo proyecto que me parece válido. Si pasado mañana alguien me convence de que es conveniente un cambio profundo respecto de lo que se viene haciendo, inmediatamente cambiaría de posición. Menem le ha puesto el pecho a una situación muy complicada que vivía el país cuando asumió el gobierno, y lo hizo con una valentía que pondero. Por eso estoy apoyando la gestión que está realizando, lo que no significa que convalide todo lo que hace. Si se releen mis discursos, encontrarán –con estilo poco combativo pero con mucha convicción– todas las medidas que entendemos que son imprescindibles. He hablado que la apertura no ha sido lo suficientemente administrada, califiqué de ingenuas algunas medidas que se tomaron, manifesté que no hay que hacer del aperturismo un dogma, escribí un artículo que se titulaba "Un nuevo fundamentalismo: el aperturismo dogmático", señalé la necesidad de que se tomen medidas equivalentes a las que toman los países más liberales del mundo para proteger la industria, recuerdo que critiqué el manejo de la Aduana, también me quejé de las demoras en la aplicación de cláusulas antidumping. Creo sin embargo que éste es un proyecto válido y muy duro, que nos sometió a todos a una situación muy difícil de sobrellevar. No me molesta que me endilguen ser hiperoficialista, pero considero que no es correcto y acertado.

–No es poca cosa que haya promovido una declaración de la UIA en favor de la reelección.

–Yo estoy a favor de la reelegibilidad de los gobernantes. Hubo gobiernos sin proyectos para los que seis años fueron mucho. A lo mejor cuatro pueden ser insuficiente para completar la acción de un gobierno que tenga proyecto. También he dicho que en definitiva son los ciudadanos los que van a terminar definiendo todo, y me parece una barbaridad que cuando un pueblo quiera reelegir a un gobierno esté inhabilitado para hacerlo por una disposición constitucional.

–¿A quién ha votado?

–He votado a todos los candidatos razonables que hemos tenido.

–En concreto

–He votado a los radicales, a la UCeDé y al justicialismo.

–¿Al justicialismo en las últimas dos?

–No, sólo en la última.

–¿Le tiene miedo a la Constituyente?

–No. Acá no hay ningún peligro de que se repita el caso brasileño, donde la Constituyente se excedió en lo que era la voluntad de un pueblo. Acá el tema está muy conversado y debatido.

–¿No cree que los grandes grupos que compraron empresas públicas pretenden un reaseguro constitucional o explícito de que no va a haber marcha atrás?

–Me parece imposible suponer que en la Constitución esté contemplado ese tipo de situaciones.



Negro sobre blanco

- "Es posible que se repita lo de Aluar."
- "El caso Aluar es un hecho histórico."
- "El Pacto Fiscal no se está aplicando satisfactoriamente."
- "Queremos que el Gobierno rebaje aportes patronales a toda la industria y de inmediato."
- "Si hay rebaja de aportes, caerán los precios."
- "Además de las desgravaciones, necesitamos la flexibilización laboral."
- "La UIA sacrificó a los productores locales de bienes de capital porque considera que es preferible que toda la industria se reequipe con productos importados que no pagan arancel."
- "No hay que hacer del aperturismo un dogma."
- "No me molesta que me endilguen ser hiperoficialista."
- "Me parece una barbaridad que cuando un pueblo quiere reelegir un Gobierno esté inhabilitado para hacerlo por una disposición constitucional."
- "No le tengo miedo a que en la constituyente ocurra lo de Brasil."

Pablo Gerchunoff

"LAS DEFLACIONES SALARIALES ACOTADAS SON INEVITABLES"

REPORTAJES

Pablo Gerchunoff fue uno de los más importantes asesores de Juan Sourrouille en el Ministerio de Economía, integró también el equipo de Juan Carlos Pugliese, y fue uno de los economistas que trabajó para Eduardo Angeloz en vistas de las elecciones del '89. Desde entonces, trabaja como investigador y docente en el Instituto Torcuato Di Tella.

–¿Sigue en la vereda de enfrente de Cavallo?

–Me parece una pregunta algo simplista...

–Fue Menem el que estableció esa divisoria.

–Sí. Menem suele decir cosas simplistas. Pero, más allá de eso, hay cosas de este plan con las que estoy en desacuerdo y siempre estuve en desacuerdo; hay cosas en las que estuve de acuerdo en un principio y sigo de acuerdo; hay cosas en las que estaba en desacuerdo y ahora no; y al revés, hay cosas en las que estaba de acuerdo y ahora estoy en desacuerdo.

–¿Por ejemplo?

–Siempre estuve de acuerdo con la importantísima reforma en administración tributaria y en el aumento de la capacidad para recaudar impuestos. Incluso esto me ha provocado algo de envidia: me hubiera gustado que eso lo hubiésemos podido hacer nosotros cuando pasamos por el gobierno. Algunos argumentan que los impuestos que se cobran son muy regresivos, pero yo creo que es difícil montar un aparato tributario que no parta del IVA. A partir de ahí debe comenzar el debate sobre la equidad. Pero es lógico que cuando se empieza a cobrar, el sistema sea muy simplificado y por lo tanto poco equitativo.

–¿No le parece demasiado inequitativo?

–No. El impuesto a las ganancias está comenzando a cobrarse, y no hay que pasar por alto que es necesariamente un proceso más lento porque es un impuesto complejo. Por supuesto que yo me volveré más crítico si la recaudación de Ganancias no sube mucho en el futuro. También me gustaría que los impuestos a los activos personales se cobrasen con más rigor.

–Ni siquiera comenzaron con alícuotas progresivas para Ganancias.

–La no progresividad de Ganancias en el momento inicial fue un mal necesario. Lo que sería incorrecto es que no se modifique a medida que aumente la capacidad de la DGI. Creo, en síntesis, que la política tributaria es un punto de debate sobre el futuro, pero no me parece que sea un tema de debate sobre el pasado.

CAVALLO TENIA RAZON

–¿En qué cosas estaba en desacuerdo y ahora ya no más?

–El ejemplo mayor es que Cavallo tenía razón y yo estaba equivocado cuando a fines del '91 y principios del '92 creía que había que ir hacia un crawling peg (minidevaluaciones) con el tipo de cambio. Devaluar como yo lo pensaba hubiese sido un grave error porque la piel de la Argentina todavía estaba muy sensibilizada con la inflación. Además, en la medida en que el gobierno va ganando capacidad tributaria, puede reemplazar la devaluación con instrumentos fiscales, como lo está intentando ahora con la rebaja de aportes e impuestos.

–¿También está convencido de que no hay que devaluar de aquí en adelante?

–Para nada. No hago una afirmación de tipo ahistórica. La democracia, quizás, y ojalá dure por lo menos cien años. Pero no haría una apuesta semejante sobre un régimen cambiario para siempre. Ni para tres años.

–¿Para dos?

–No lo sé. Las circunstancias internacionales pueden cambiar. No sacralizo un régimen cambiario, aunque tampoco creo que vaya a haber devaluación en el '94.

–¿En qué cosas estaba de acuerdo y después cambió?

–Cuando Cavallo anunció lo del Teatro Cervantes en octubre del '92, yo pensé que el Gobierno comenzaba un proceso de política industrial activa. Pero cada vez estoy más desilusionado con eso y cada vez creo menos que eso sea política industrial. En el momento inicial del Cervantes, creí que inaugurábamos un proceso de políticas públicas que implicaba tener política industrial. Creo ahora que efectivamente inaugurámos un proceso de política pública, pero que tiene más que ver con aquello con lo que estoy en desacuerdo desde un comienzo con este Plan Cavallo, y que es aquello que me separa profundamente de Cavallo y, en general, de la política económica que hace este gobierno.

Subrayado

- **"Este plan no generó crecimiento".**
- **"Estoy de acuerdo con la política tributaria."**
- **"Me da envidia el éxito del Gobierno en materia impositiva."**
- **"Me equivoqué cuando a fines del '91 planteé que había que ir hacia minidevaluaciones."**
- **"El mercado sin Estado es miope y estúpido."**
- **"Cuando se anunciaron las medidas del Cervantes, creí que volvía la política industrial: ahora estoy desilusionado."**
- **"Cavallo no está haciendo política industrial; está haciendo un salvataje de la industria y del campo con una devaluación simulada."**
- **"Sólo una séptima parte de las inversiones se destina a bienes transables internacionalmente."**
- **"El programa genera cada vez más desempleo."**
- **"La industria tiene un déficit comercial de 11.000 millones por año."**
- **"Las únicas industrias exportadoras netas son el petróleo, la pesca, el aceite de soja y los residuos alimenticios."**
- **"La salud debe estar dentro de un sistema público integrado."**
- **"Un europeo jamás exigiría equilibrio fiscal en Santiago del Estero o Purmamarca: los subsidiaría."**
- **"A cambio de aceptar los recortes salariales, los trabajadores deberían luchar por conseguir capitalizar esas rebajas con acciones de las empresas."**
- **"Jamás participaría del gobierno de Menem."**

DEMONIOS, MIOPIA Y ESTUPIDEZ

–¿Qué?

–La relación entre mercado y Estado que plantea el Gobierno. Ellos piensan que el Estado es el demonio culpable de todos los males. Los argentinos cada tanto creamos demonios: en la década del 60 el imperialismo era un demonio de ese tipo, culpable de todos los males. El Gobierno piensa que el Estado es algo yuxtapuesto al mercado que tiene que resolver algunos males de ese último. Por ejemplo, piensan que el mercado resuelve los problemas de crecimiento y que el Estado tiene que resolver algunos problemas de distribución. Yo no creo en esa manera de ver las cosas: el mercado sin Estado es miope y hasta un poco estúpido en sus soluciones.

–Es decir que la política de Cavallo es miope y estúpida.

–No es miope y estúpida, pero peca de una concepción de ese tipo, que sólo la corrige de contragolpe. Un ejemplo de esto es lo que está haciendo ahora: en este momento está tratando de simular una devaluación por la vía tributaria. Esto es un política típicamente *supply-side*, no una política industrial. Una devaluación no es por sí misma una política industrial: es un cambio en precios relativos que por supuesto afecta las rentabilidades. Lo que está queriendo hacer es cobrarles impuestos a las clases medias para transferir esos recursos y aumentar la rentabilidad y competitividad de la industria, del agro y de los exportadores y competidores de las importaciones. Como política industrial es claramente insuficiente. Pero además es un reconocimiento de un fracaso.

–¿Por qué?

–Es el reconocimiento de un fracaso, porque si lo que realmente quisiera hacer Cavallo fuese eliminar impuestos distorsivos para aumentar el empleo, también hubiese desgravado de aportes patronales a los servicios, que es el sector que más puestos de trabajo genera. En realidad, lo que está haciendo Cavallo es un salvataje a la industria y al agro, porque el mercado puso precios equivocados. Como a Bush, a Cavallo no hay que leerle sus labios sino sus actos.

QUE EL SOL SIEMPRE SE PONGA

–¿Qué debería contener una política industrial?

–Política industrial es tener contratos específicos con las grandes industrias para promover inversiones y exportaciones. Contratos quiere decir dar beneficios temporarios –que el sol siempre se ponga, es fundamental– a cambio de objetivos cuantificables, que pueden ser inversiones, exportaciones o creación de empleo.

–En otras palabras, los viejos regímenes de promoción industrial pero bien hechos.

–Exactamente. Los regímenes de promoción fracasaron en el pasado no porque siempre sean malos, sino porque el Estado no fue eficaz para fiscalizar. El régimen automotriz actual es uno de los poquísimos casos en los que encuentro un atisbo de política industrial. Es un contrato en el que los industriales se comprometen a algo a cambio de un beneficio temporario, que en este caso es poder explotar a los usuarios, por cierto, que es algo que le molesta a mucha gente. Pero la política económica es así. Como idea me parece importante y la comparto, pero me desilusionarpor que tengo la impresión de que está cada vez peor fiscalizada, y en eso nos estamos pareciendo al pasado.

–Política industrial y contratos serían sinónimos.

–No. La política industrial no puede quedarse en contratos con industrias concentradas. Las medidas defensivas, como los derechos específicos, los cupos o los antidumping, que no tengan nada a cambio, tampoco son buenas. Tienen también la característica de los salvatajes. La política industrial debería contemplar instrumentos para la pequeña y mediana empresa. Es notorio cómo en este campo también fracasa el mercado, pese a que el Gobierno no lo ve, que es el fracaso del sistema financiero, que no les presta a los que necesitan sino a los consumidores y a los grandes emprendimientos protegidos, básicamente a las empresas privatizadas y a algunas pocas empresas industriales grandes. ¿Por qué no pensar en una banca pública para la pequeña empresa? No creo que pueda llegar a haber crecimiento sin una política que incorpore financiera y tecnológicamente a la PyME. Por ejemplo, muchas PyME ni siquiera saben hacer una presentación ante un banco ni preparar un proyecto para ser evaluado. No debería extrañarnos que no haya crecimiento, desde el momento en que no hay política industrial.

DESINDUSTIALIZACION

–¿Crecimiento hubo?

–No.

–En los últimos tres años el producto bruto interno subió 25 por ciento.

–Eso es reactivación. Con 25 por ciento en tres años volvemos al mismo lugar que en 1987. Pero además hubo un cambio institucional muy importante, como ser que la apertura es ahora mucho mayor que entonces, y eso implica que el valor agregado industrial es más bajo, porque la especialización hizo que los componentes importados hayan crecido enormemente.

–¿El producto bruto industrial no subió?

–No lo sabemos porque no hay estadísticas oficiales ni privadas que sean confiables. Lo único que sabemos es que aumentó la producción industrial, pero eso no es lo mismo que el producto bruto o que el valor agregado industrial, por el tema del componente importado. Tampoco digo que haya recesión: lo que digo es que hay reactivación pero no crecimiento.

–O crecimiento desindustrializante.

–No quiero llamarlo crecimiento. Hay además otro asunto, que es que la tasa de inversión ha venido creciendo hasta alcanzar los 20 puntos del PBI, que si bien es unos 5 puntos menos respecto de 1980 con Martínez de Hoz, es bastante más que el momento de mínima de 1990 y más alto que el momento más alto de 1980. Pero cuando uno indaga lo que pasa con la inversión, mi estimación indica que sólo 3 de esos 20 puntos porcentuales del PBI se destinan a inversión en producción de bienes transables. Esto remite al otro problema que

Producción de Marcelo Zlotogwiazda



desvela a Cavallo, aunque él nunca lo admita públicamente, que es el que hay en el sector externo y con el patrón de exportaciones.

DISCUSIONES MODERNAS

–¿Cómo piensa que se van a manifestar los problemas que se incuban?

–No lo sé. El programa genera desempleo creciente porque, dada la apertura, coloca como objetivo central el aumento de productividad y eso tiene un correlato en mayor desocupación. Eso puede provocar crisis sociales, pero yo me inclino más hacia que provocará desarticulación social. No veo cerca una reacción social importante. También hay serios problemas en el sector externo, pero no necesariamente eso hace crisis pronto. El problema estructural del sector externo es que la industria tiene un déficit de comercio del orden de 11.000 millones de dólares anuales, contra 2500-3000 de promedio en los años 80. Pero, para colmo, los sectores dinámicos en términos de exportaciones netas son el aceite de soja, los residuos alimenticios, el petróleo y la pesca. Entonces, por un lado, dudo de que esos sectores puedan cerrar en el futuro la brecha externa; y, por el otro lado, aunque la cierren no lo hacen con un contenido de dinámica tecnológica y de impulsar externalidades.

–Es decir que estaríamos viviendo una fantasía de reactivación que por ahora está disimulada por el ingreso de capitales.

–El ingreso de capitales está ayudando mucho. Pero decir que el ingreso de capitales está cubriendo una fantasía sería injusto de mi parte, porque me parece que hay algunos cambios de comportamiento estructurales que hacen que ya nada vaya a ser igual que en el pasado, y por lo tanto no estamos ante una fantasía. El equilibrio fiscal vino para quedarse, al menos como objetivo. Cuando digo equilibrio no quiere decir necesariamente equilibrio contable. Puede querer decir cubrir déficit con niveles de endeudamiento compatibles con el crecimiento y el equilibrio a largo plazo. El presupuesto también está para quedarse. Eso nos pone en una discusión moderna, lo que no equivale a decir que todos pensemos igual: se puede discutir el grado de apertura, la distribución del ingreso, el sistema tributario, etc.

PURMAMARCA

–¿Cómo ve el tema de las provincias?

–Muy asociado con la política social. También en esto el Gobierno tiene discursos contradictorios. Por un lado trata de que en materia de servicios sociales se consiga algún esquema institucional que imite al mercado: piensa que cuanto más descentralización en salud y educación mejor, y que cuanto más cuasimercado en salud y educación mejor. Están equivocados. Uno puede creen en un sistema de mercado para la producción de bienes, pero la salud tiene que estar dentro de un sistema público e integrado. El Gobierno apostó a la descentralización de la salud, cuando en Estados Unidos están de vuelta de esa estrategia, y cuando en Europa los sistemas de salud son cada vez más estatales. El Gobierno descentralizó los servicios sociales, a tal punto que las provincias hoy se hacen cargo del 65 por ciento de todo el gasto social. Pero después trata de forzar un ajuste fiscal en las provincias, y además argumenta que las provincias no hacen ese ajuste porque no están en condiciones administrativas ni tienen elites gobernantes para gestionar sus propios casos. La pregunta es: ¿por qué si las provincias no pueden gestionar sus propios casos habrían de poder gestionar los servicios sociales? O la descentralización era correcta y entonces los gobiernos provinciales son prudentes y criteriosos, o no son prudentes y criteriosos y entonces la descentralización es un error. El Gobierno no tiene discurso ni tiene estrategia. Tampoco tiene una estrategia regional. Si se pregunta hoy en Europa qué es una política regional, cualquiera responde que básicamente se trata de una política que acepta déficit en zonas pobres y superávits en zonas ricas, y por lo tanto redistribuye ingresos de las zonas ricas a las pobres. A ningún europeo se le ocurriría pedir equilibrio en Santiago del Estero o en Purmamarca. Un europeo subsidiaría esas regiones. Aquí, el único discurso oficial es "ajuste para evitar el caos".

JAMAS CON MENEM

–¿Está de acuerdo con el arancelamiento universitario?

–No se puede discutir instrumentos aislados y sacralizarlos. Discutimos apertura en lugar de política comercial, y discutimos desregulación laboral en lugar de política laboral. El arancel universitario es un instrumento pero no puede ser toda la política universitaria. Con una política universitaria global, donde el arancelamiento no significara –como no puede ser de otra forma– más del 20 por ciento y donde no se creara todos los meses una nueva universidad como producto del clientelismo político con profesores taxis que cada vez deterioran más su calidad, entonces el copago de los alumnos me parece un instrumento adecuado. Pero aisladamente estoy en contra.

–¿Cuántas veces enseñó como profesor universitario que los salarios eran inflexibles a la baja?

–Muchas. Pero cada vez dudo más de esa afirmación. No creo en una deflación generalizada de salarios, pero sí creo en casos puntuales de negociación, donde se canjea salarios por empleo u otros objetivos. En esto influye mucho el hecho de que la Argentina está más integrada al mundo, donde resulta muy difícil competir con naciones donde no hay nada de *welfare state* y donde los salarios son muy bajos. Bajo esas condiciones, la demanda por flexibilidad es muy fuerte, y como contragolpe a eso surge una demanda por proteccionismo para no bajar salarios. Si uno acepta alguna combinación razonable entre apertura y protección, la negociación de deflaciones salariales acotadas es inevitable. Pero también creo que esto puede ser visto desde dos perspectivas muy diferentes: desde un fundamentalismo liberal que simplemente aplaude que cae el salario, o puede ser visto como políticas de consenso donde a cambio del recorte salarial el colectivo laboral consigue integrarse al directorio, logra la apertura de los libros contables, logra capitalizar con acciones de la empresa en compensación por la reducción laboral o alguna otra cosa.

–¿Qué está haciendo como economista radical?

–No soy radical.

–Contesta como Sourrouille que dice que no es afiliado. Usted participó del gobierno de Alfonsín y sus simpatías por el radicalismo son conocidas.

–Participé del gobierno y no puedo negar mi cercanía con el radicalismo. No puedo negar que todo mi debate sobre política económica lo hago en el Instituto y con otros economistas del partido. Sólo participo de esas discusiones, pero no hago política militante.

–¿Más cerca de algún referente?

– Decir que hay un club de economistas sourrouillistas, otro de los angelocistas y otro de los delarruistas es una caricatura que pudo ser válida hace tres años pero no ahora.

–¿Podría aceptar integrarse al equipo de Cavallo si se dieran las circunstancias?

–Nunca. Jamás participaría del gobierno de Menem.

Costo laboral en la industria: datos básicos

Año	Salario real ($1992)	Precios relativos internos %	Salario costo ($1992)	Contribs. cargas sociales %	Otros Costos Regulat. %	Costo laboral nominal ($1992)	Productividad ($1992)	Costo laboral unit. %	Tipo de cambio rela	Costo laboral real u$s const. por u. f.
1980	908,3	66,1	600,8	31,5	24,4	936,6	2.413,7	38,8	0,639	1.466,40
1981	811,5	63,7	517,3	16,5	24,4	728,9	2.223,1	32,8	0,790	922,40
1982	726,1	50,4	366,1	16,5	14,4	515,8	2.171,7	23,8	1,195	431,8
1983	939,4	48,8	458,1	16,5	24,4	645,5	2.310,9	27,9	1,270	508,3
1984	1.142,5	51,5	588,0	22,8	24,4	865,5	2.279,8	38,0	1,212	714,0
1985	930,0	50,5	470,0	29,0	24,4	721,0	2.050,5	35,2	1,359	530,5
1986	975,2	60,8	593,4	29,0	24,4	910,3	2.344,10	38,8	1,312	693,7
1987	900,8	63,1	5,68,2	31,0	24,4	883,0	2.321,3	38,0	1,378	641,9
1988	852,8	54,2	462,5	31,3	24,4	720,1	2.194,9	32,8	1,132	636,0
1989	677,9	49,5	335,7	32,9	25,0	530,1	2.106,4	25,2	1,540	344,2
1990	714,6	66,4	474,6	33,0	26,4	756,5	2.194,8	34,5	1.987	696,1
1991	660,4	83,9	554,4	33,0	26,4	883,7	2.574,3	34,3	0,996	887,4
1992	696,7	100,0	686,7	33,0	26,1	1.110,0	2.735,9	40,6	0,991	1.119,7

Definiciones y fuentes

Salario real: Salario medio mensual en la industria manufacturera deflacionado por el IPC (INDEC).

Precios relativos internos: Indice de la relación entre el IPC y el índice de precios mayoristas, nacional no agropecuario, base 1992 = 100 (INDEC).

Salario costo: Salario medio mensual en la industria manufacturera deflacionado por el índice de precios mayoristas, nacional no agropecuario (INDEC).

Contribucinoes de cargas sociales: Alícuota sobre el salario de las contribuciones patronales por las diferentes cargas sociales (normas legales).

Otros costos regulatorios: Costos asociados a otras regulaciones (aguinaldo, despido, accidentes, vacaciones y feriados) como porcentaje del salario (Proyecto ARG/92/009).

Costo laboral nominal: Costo laboral directo indirecto medio mensual en la industria manufacturera por tiempo efectivamente trabajado.

Productividad: Valor agregado medio mensual por asalariado en la industria manufacturera.

Tipo de cambio real: Tipo de cambio nominal promedio deflacionado por el índice de precios mayoristas no agropecuarios e inflacionado por el IPC de EE.UU. (UIA).

Costo laboral real: Costo laboral directo e indirecto por 'unidad' producida en la industria manufacturera.

Fuente: Ministerio de Trabajo

CON LUPA

Por Osvaldo Siciliani



El 29 de mayo de 1992 se produjo el traspaso de esta central termoeléctrica de SEGBA a un consorcio privado. En el gráfico se indica el crecimiento de la potencia teórica instalada en la central a medida que se fueron arreglando y poniendo en marcha cinco de los siete generadores. Este primer paso de la gestión bajo propiedad privada condujo al segundo, consistente en la obtención de utilidades por 1,4 millón de dólares mensuales en promedio de los primeros 16 meses de gestión privada. Tanta ganancia inicial no se esperaba porque surgió de la rápida multiplicación de la potencia eléctrica disponible sobre la instalaciones existentes.

Sin embargo, el progreso logrado no es una virtud específica del carácter privado de los nuevos dueños, ni tampoco de los operadores chilenos o de la mayor capacidad financiera del consorcio en comparación con un Estado fundido.

Más sencillamente, los operadores chilenos se percataron de que podían ahorrarse impensadamente muchos millones en inversiones mediante el simple recurso de poner orden y hacer el mantenimiento correcto. Es la más barata de las recetas administrativas, pero la burocracia de SEGBA terminó ignorándolo, sea por impotencia política o por interés propio.

Como el orden puesto no es sino el que corresponde a la obtención de utilidades sobre el capital, la empresa viene discutiendo con los sindicatos para introducir modificaciones en el convenio. El objetivo patronal es aplicar cambios sobre la jornada laboral, el desarrollo de la multifuncionalidad de los puestos de trabajo y la participación del personal en los resultados y otros incentivos para mejorar la productividad y promover la identificación con la firma.

A estas políticas se sumaron la computarización del área administrativa y la introducción de pautas de organización y un programa de retiros voluntarios y jubilaciones. Así se dio de baja a 330 empleados en 1992 y a 103 en 1993: un 42 por ciento de la mano de obra existente antes de la privatización.

El principal socio privado de Central Costanera es Endesa Argentina, de capital chileno y operadora técnica. El grupo chileno acumula un 36 por ciento del capital de la firma e incluye a Enersis y Distribuidora Chilectra Metropolitana, vinculadas a Endesa. Pérez Companc, a través de dos filiales, tiene el 12 por ciento. Otro tanto está en poder de dos firmas de capital estadounidense: Entergy y Costanera Power Corporation. El resto se reparte: 30 por ciento de oferta pública y un 10 por ciento se destinará a los empleados que quedaron bajo el Programa de Propiedad Participada.



LA FLEXIBILIZACION AL DESNUDO

El autor argumenta que el aumento de los costos laborales no fue consecuencia de los salarios ni de las cargas sociales, sino del atraso cambiario. Por lo tanto, el esquema flexibilizador, lejos de resolver los problemas de competitividad, alimentaría el atraso tecnológico y los comportamientos especulativos.

(Por Claudio Lozano)* El argumento principal del Gobierno para legitimar la ofensiva "flexibizadora" sobre el mercado de trabajo, se funda en la necesidad de reducir los costos laborales (fundamento del decreto que reduce los aportes patronales). Dicha estrategia ayudaría (según el discurso oficial) a mejorar los niveles de empleo en la economía argentina, al tiempo que garantizaría una mejora sustantiva en la competitividad. El glosario de fantasías culmina afirmando que el consecuente incremento en la inversión y en la productividad de la compañía permitiría un sostenido aumento de los salarios.

Una evaluación de la historia reciente de nuestro país sirve para descartar ciertos "automatismos argumentales". Por ejemplo, el que liga el incremento en la productividad con la mejora salarial. Asimismo, una acabada consideración de la evolución de los costos laborales (según la propia información oficial producida por el Ministerio de Trabajo), demuestra que la opción por la flexibilización es fundamentalmente una opción política, antes que una concienzuda evaluación de las causas que impactan en el comportamiento de estos costos.

Más allá de las críticas que la orientación oficial merece por fundarse en experiencias ya fracasadas en otros lugares del mundo como España, con efectos serios en términos de desempleo y descalificación laboral, los puntos que aquí enumeramos demuestran la transparente decisión gubernamental de hacer recaer en los trabajadores el peso de las distorsiones que impone el presente plan de ajuste.

Colocar el debate en sus justos términos exige señalar lo siguiente:

a) Es absolutamente constatable en el pasado argentino la desigual evolución de la *productividad* y los *salarios reales* en las firmas industriales más importantes (ver cuadro 1).

Como puede observarse, la economía argentina no expresa el "círculo virtuoso" caracterizado por aumento de la productividad, incremento en la inversión y aumento de los salarios. Se confirma en realidad el "círculo defectuoso del estancamiento".

b) Los últimos estudios serios sobre los costos laborales en las grandes firmas industriales revelan que los mismos representaban en 1988 un 50 por ciento menos que a mediados de la década del 70. Es decir, que la historia de reducir costos laborales es la historia de los últimos quince años de la economía argentina. Sin resultados demasiado alentadores.

Para ese año, y en base a la consideración de las 1500 firmas industriales más importantes, el costo laboral ascendía a un 15 por ciento de los costos totales.

De acuerdo con estimaciones del Ministerio de Trabajo, desde 1988 el costo laboral se habría incrementado en un 76 por ciento (ver cuadro principal). Esto implica que hoy (respetando los números oficiales) el costo laboral habría alcanzado un 26 por ciento. Si se cumpliera con la reforma que proyecta el Gobierno y se redujera el costo laboral en promedio en un 30 por ciento, esto supondría una reducción del 7,8 por ciento.

El exiguo porcentaje de reducción que se alcanzaría con la estrategia prevista obliga a considerar que por detrás de la idea de reducir costos laborales, se incluye también la expectativa de bajar los salarios en dólares (caso Aluar). Objetivo éste para el cual resulta absolutamente funcional el incremento reciente de la desocupación.

c) No obstante lo afirmado, corresponde evaluar la razón por la que se incrementan los costos laborales en los últimos dos años. Trabajando siempre con la información del Ministerio de Trabajo, puede observarse que (ver cuadro 2):

• La productividad por asalariado en la industria manufacturera creció casi un 25 por ciento.

• Pese al apotegma oficial que pretende vincular los incrementos salariales con el aumento de la productividad, esto no se registra. Por el contrario se ha repetido la "historia" ya comentada: la productividad sube y el salario industrial cae un 2,4 por ciento.

• Las contribuciones patronales asociadas a cargas sociales también se reducen como porcentaje, y en tanto se calculan sobre un salario que cae son también menores.

• Sin embargo, el salario considerado no contra aquello en que se gasta (precios al consumidor) sino contra la evolución de los precios de la industria crece un 47 por ciento (salario-costo).

Esto es consecuencia de que los precios industriales se encuentran "controlados" por dos vías: la apertura a la producción importada y el retraso en el valor del dólar, que según Trabajo cayó 9 por ciento.

Por ende, si el salario cayó, las cargas sociales exhiben un leve descenso porcentual, y el costo laboral sube por efecto del impacto del dólar, de la apertura y la desigual evolución de los precios (los del consumidor crecen más que los mayoristas); concluir que la solución es flexibilizar resulta, por lo menos, apresurado.

Elegir la variante "flexibilizadora" (es decir, reducción de cargas) implica responsabilizar al salario y a las cargas sociales de la distorsión de precios que impone el programa en curso. Se trata de una opción política y no de la consecuencia objetiva e inexorable que plantea la realidad. Esto es así ya que el oficialismo elige trabajar sobre las dos variables que ya han caído (salario y cargas), y no pone el acento en aquellas cuya evolución define el problema.

Una alternativa distinta, producto de otra visión política, sería la siguiente:

Para mantener el actual nivel del dólar, se requiere más inversión. Al mismo tiempo es central regular la evolución de los precios vinculados con el consumo asalariado a los efectos de que no se distancien de los precios industriales. Optar por esta otra variante pondría en el centro del dispositivo de política económica la *regulación pública de los grupos económicos dominantes.*

Por otra parte, si se pretende más productividad, esto no sólo implica equipamiento sino que obliga a redefinir las relaciones laborales en las firmas, orientándolas a una mayor participación de los trabajadores en la gestión y a un mayor compromiso de éstos con el proceso de trabajo. Difícilmente una cultura industrial pueda forjarse en un contexto de retraso salarial permanente.

En consecuencia, la estrategia oficial que apuesta a reducir los costos laborales no hace más que alimentar el comportamiento especulativo y de retraso tecnológico que ha caracterizado el accionar de los grupos más concentrados de la economía argentina. Se trata también de una estrategia de corto plazo, que nos especializa de manera precaria en el mundo de hoy y que renuncia a una de las claves del desarrollo contemporáneo. El compromiso del colectivo laboral con la calidad del producto. La experiencia internacional es elocuente respecto de que la mayor productividad no surge por retraso salarial sino por mayor inversión e incorporación tecnológica.

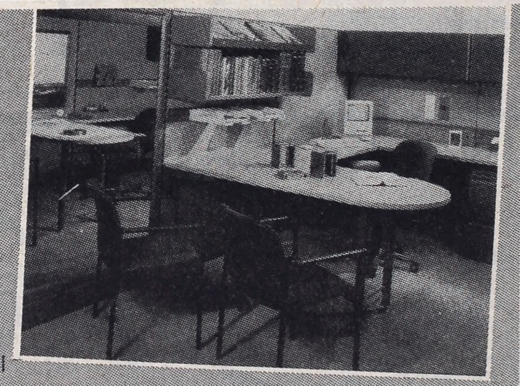
• Director del Instituto de Estudios sobre Estado y Participación (IDEP), dependiente de ATE.

CUADRO 1
El círculo defectuoso
(base 1970=100)

	Productividad industrial	Salario real industrial	Margen bruto de beneficio
1970	100	100	100
1991	153	68,5	223

CUADRO 2
¿Qué culpa tiene el salario?
(base 1990=100)

	Salario real	Salario deflactado por costos regulatorios	Cargas sociales más otros costos	Productividad
1990	100	100	100	100
1992	97,6	147	99,4	124,6





FINANZAS

El Buen Inversor

UNA FIJA

Adelantar que el MerVal, índice de acciones líderes, llegará en noviembre a los exactos 1067 puntos, como lo hizo la semana pasada uno de los analistas técnicos más conocidos del mercado, puede entusiasmar a los timberos que rodean diariamente el recinto. Pero esa proyección no es tenida en cuenta por los profesionales de la City, quienes de todos modos aseguran que éste será el año de las acciones.

(Por Alfredo Zaiat) En el singular mundo de los barandistas de la Bolsa, hombres que pasan el día oteando las cotizaciones, algunos imitando a los burreros del hipódromo con largavistas para acercar las pizarras, el rumor o la fija puede transformarse en la salvación económica o, como la mayoría de las veces, en frustraciones varias. La semana pasada, uno de los analistas técnicos más conocidos del mercado (operadores que estiman la evolución de las acciones según las distintas figuras que surgen de gráficos de cotizaciones) ofreció la excusa para animar el espíritu timbero de los barandistas. El especialista publicó en *Ambito Financiero* la proyección del MerVal, vaya uno a saber con qué rigurosidad, para noviembre de este año: para que nadie dudara de que sus estudios son precisos, adelantó que el índice de acciones líderes alcanzará los 1067 puntos. Ni 1066, ni 1068.

El MerVal cerró el viernes a 611 puntos. Una estimación tan minuciosa no deja de llamar la atención, más aún en un mercado que no se caracteriza por su previsibilidad. El análisis técnico es apenas una herramienta –controvertida– para tomar decisiones, pero no sirve cuando es asumido como dogma. Si bien la mayoría de los financistas considera que 1994 será el año de las acciones, tal como se deduce del pronóstico de 1067 puntos del MerVal, casi ninguno se atreve a precisar, obviamente por precaución, una suba tan exacta.

Sin una conclusión tan matemática (o tan esotérica), los operadores están convencidos de que los papeles empresarios tienen posibilidad de realizar un interesante recorrido. Pero en este caso no se apoyan en dibujos que reflejan la evolución de las cotizaciones en pantallas de computadoras, sino que se basan en aspectos relacionados con la marcha de las compañías y con las favorables condiciones de liquidez del sistema financiero internacional que benefician a mercados emergentes.

En ese sentido, la colocación de las acciones de YPF no fue solamente una de las mayores privatizaciones encaradas por el Gobierno; también fue la puerta de entrada al mercado local de nuevos fondos de inversión del exterior. Estos, además de incorporar en sus carteras papeles de la petrolera, empezaron a estudiar las perspectivas de ciertos sectores y luego se decidieron a comprar acciones.

La participación de esos fondos explica la firmeza del negocio bursátil desde mediados de noviembre pasado. Desde entonces, con pocos altibajos, el mercado no ha parado de subir. Este mismo comportamiento es adelantado para el resto del año por gran parte de los operadores. Y a diferencia del boom del '91, cuando apenas unos siete fondos de inversión extranjeros participaban de la plaza local con alrededor del 25 por ciento del dinero fresco que ingresaba a la rueda, en estos momentos son decenas los que intervienen en el mercado.

Entonces, no es sólo por la alquimia del análisis técnico, que a muchos apasiona, que los financistas se entusiasman con la perspectiva de las acciones. También saben que YPF terminó por internacionalizar las operaciones en el recinto, abriendo el camino a la eventualidad de una *remake* de la euforia de hace dos años.



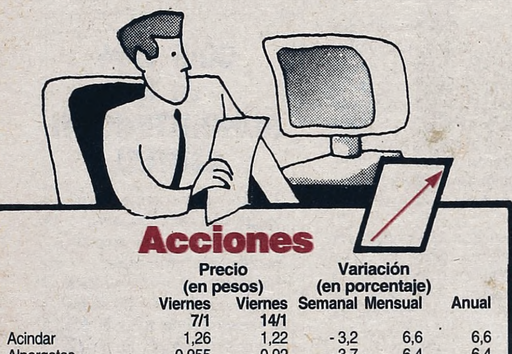
La cantidad de $ que existen
(en millones)

	en $
Cir. monet. al 13/1	11.896
Tasa monet. al 13/1	16.394
Depósitos al 10/1	
Cuenta corriente	2712
Caja de ahorro	2500
Plazos fijos	5107

Nota: La circulación monetaria en la cantidad de dinero que está en poder del público y en los bancos. La base monetaria son los pesos del público y de los bancos más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Los montos de los depósitos corresponden a una muestra realizada por el BCRA.

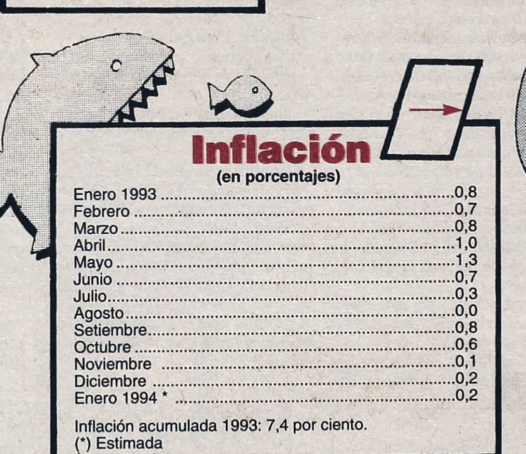
Dólar
(Cotización en casas de cambio)

Viernes anterior	**0,9980**
LUNES	0,9980
MARTES	0,9980
MIERCOLES	0,9980
JUEVES	0,9980
VIERNES	0,9980



Acciones

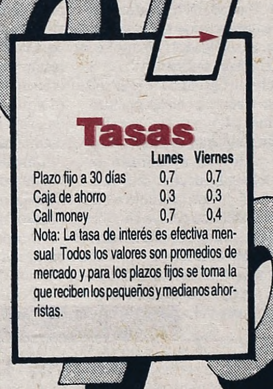
	Precio (en pesos)		Variación (en porcentaje)		
	Viernes 7/1	Viernes 14/1	Semanal	Mensual	Anual
Acindar	1,26	1,22	- 3,2	6,6	6,6
Alpargatas	0,955	0,92	- 3,7	6,4	6,4
Astra	2,65	2,42	- 8,7	7,1	7,1
Atanor	0,429	0,675	57,3	68,8	68,8
Bagley	5,25	5,60	6,7	13,1	13,1
Celulosa	0,273	0,323	18,3	31,8	31,8
Comercial del Plata	7,65	7,15	- 6,5	2,1	2,1
Siderca	0,565	0,610	8,0	8,9	8,9
Banco Francés	12,70	12,90	1,6	1,6	1,6
Banco Galicia	10,05	10,10	0,5	0,5	0,5
YPF	26,55	25,75	- 3,0	- 0,6	-0,6
Indupa	0,34	0,422	24,1	24,1	24,1
Ipako	0,98	1,15	17,6	35,3	35,3
Ledesma	1,37	1,49	8,8	8,8	8,8
Molinos	14,50	13,50	- 6,9	5,5	5,5
Pérez Companc	6,83	6,38	- 6,6	2,1	2,1
Nobleza Piccardo	4,80	5,65	17,7	48,7	48,7
CINA (ex Renault)	50,40	51,00	1,2	- 3,8	- 3,8
Telefónica	6,80	6,97	2,5	- 4,9	- 4,9
Telecom	5,85	6,17	5,5	- 1,8	- 1,8
Promedio Bursátil	–	–	**6,5**	**0,5**	**0,5**



Inflación
(en porcentajes)

Enero 1993	0,8
Febrero	0,7
Marzo	0,8
Abril	1,0
Mayo	1,3
Junio	0,7
Julio	0,3
Agosto	0,0
Setiembre	0,8
Octubre	0,6
Noviembre	0,1
Diciembre	0,2
Enero 1994 *	0,2

Inflación acumulada 1993: 7,4 por ciento.
(*) Estimada



Tasas

	Lunes	Viernes
Plazo fijo a 30 días	0,7	0,7
Caja de ahorro	0,3	0,3
Call money	0,7	0,4

Nota: La tasa de interés es efectiva mensual Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la que reciben los pequeños y medianos ahorristas.

ME JUEGO

JOSE LUIS PANERO
Departamento de Estudios Económicos del BANCO DEL SUQUIA

–El Bocon I en pesos superó el valor nominal al cotizar a 102, precio que ni el más audaz de los operadores se hubiese atrevido a pronosticar hace algunos meses. ¿Cuál es la razón para este recorrido espectacular de estos títulos que al emitirse fueron calificados "bonos basura"?

–El aspecto más importante para entender el actual comportamiento de los Bocon se refiere a la atractiva tasa de interés que prometen a sus inversores. Por ese motivo, fondos del exterior participan activamente en esa plaza. No importa que hayan superado su valor nominal, sino que la cuestión que prevalece en las decisiones de inversión es la TIR (Tasa Interna de Retorno) que ofrece el papel. Hay que tener en cuenta que la renta de los Bocon se va capitalizando hasta el 1° de mayo de 1997. Entonces el valor del papel no es 100, que sería su valor nominal original, sino que es el capital más los intereses acumulados hasta la fecha.

–De todos modos, ¿no considera que se está negociando a precios muy elevados?

–Sí. La cotización de los Bocon es alta, ya que en los actuales niveles brindan una renta de apenas el 6 por ciento anual. Considero que el Bocon I en pesos, por ejemplo, está en su tope histórico y no creo que tenga mucho más recorrido positivo. Por otro lado, no hay que olvidarse de que la demanda de Bocon para pagar privatizaciones también influye un poco en el mercado. Pero no es una cuestión que defina la tendencia.

–Las acciones también están registrando fuertes subas. ¿Cuál es la perspectativa del mercado?

–Lo que está pasando en la Bolsa se debe fundamentalmente al importante ingreso de capitales que se está verificando desde el exterior. Esos fondos se están posicionando en acciones líderes. Creo que en estos momentos los principales papeles de la plaza han alcanzado valores topes. En cambio, en el panel general existen acciones con menos liquidez pero que pueden tener una fuerte apreciación en los próximos meses.

–¿Usted también piensa que 1994 será el año de las acciones?

–Las acciones que empiecen a cotizar este año, las de empresas recién privatizadas y las de compañías privadas, serán una muy buena oportunidad para conseguir interesantes diferencias.

–¿Qué acciones le gustan?

–En primer lugar, Citicorp Equity Investments (CEI). Después, creo que son papeles a recomendar los bancos, las telefónicas e YPF.

–¿En qué nivel se ubicará el MerVal a fin de año?

–Aproximadamente un 10 por ciento por encima de los actuales valores (el viernes cerró a 611 puntos).

–¿Cómo armaría una cartera de inversión?

–Colocaría un 40 por ciento en acciones, un 20 en Obligaciones Negociables y el resto en plazo fijo en pesos y títulos públicos en pesos. Para un pequeño ahorrista, destinaría un 40 por ciento en acciones líderes y el resto en plazo fijo en pesos.

–Por lo visto usted está seguro de que no habrá devaluación hasta por lo menos 1995.

–No creo que haya correcciones del tipo de cambio, salvo que se produzcan graves problemas políticos.



Bónex en dólares

Serie	Precio Viernes 7/1	Precio Viernes 14/1	Variación (en porcentaje) Semanal	Variación (en porcentaje) Mensual	Variación (en porcentaje) Anual
1984	99,10	99,00	- 0,1	0,6	0,6
1987	96,00	96,50	0,5	- 0,6	- 0,6
1989	92,40	92,50	0,1	0,1	0,1

Nota: Los precios son por las láminas al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.

Crisis sobre ruedas (II)

EL OTOÑO DEL PATRIARCA

De las seis grandes fábricas tradicionales europeas Fiat es quizá la que más retrocedió en los últimos tiempos. 1993 fue el peor año en la historia de la compañía y esa caída la llevó a quedarse con apenas 12 por ciento del mercado europeo. Tres puntos menos que en aquellos dorados años de fines del decenio anterior cuando parecía que iba a ganarle definitivamente la apuesta por el liderazgo regional a la alemana Wolkswagen. Después de perder más de 1200 millones el año pasado el patriarca Gianni Agnelli cree que llegó el momento del contraataque, por lo que decidió postergar hasta 1997 el retiro que primero había anunciado para mediados de este año.

Por cierto, la tendencia fue favorable en el mercado italiano donde la participación que había caído por debajo del 45 por ciento (luego de mantenerse en 60 por ciento hasta fines de los 80) volvió a ese nivel. También ayudó a la situación de Fiat la devaluación de la lira tras la debacle del sistema monetario en el último otoño europeo, lo que evitó que los perjuicios hayan sido aún más desastrosos. Pero la crisis se agudizó por la caída en las ventas globales del 12 por ciento en autos y 16 por ciento en camiones.

Las culpas se echan a la recesión que afecta a Europa, pero también influyeron la monótona variedad de productos y el severo ataque de rivales extranjeros (empezando por los coches japoneses que llegan al continente desde las factorías inglesas). Eso hizo que el grupo Fiat –que incluye a Alfa Romeo, Lancia, Ferrari, Innocenti y Maserati– quedara en cuarto lugar en la CEE, detrás de VW, el grupo General Motors (Opel/Vauxhall) y Peugeot-Citroën de Francia.

En números, la Fiat se vio forzada a recortar su producción desde fines de 1990. Primero fueron 259 mil vehículos menos en 1991; luego se redujo la producción en 230 mil en 1992 y en la primera mitad del año pasado fueron 173 mil.

De allí la decisión de tomar medidas drásticas como el aumento del capital –el primero desde 1984–, la mayor emisión de acciones realizada en el país y un complejo conjunto de otras transacciones con el objetivo de levantar recursos por cerca de 3900 millones de dólares. El movimiento más polémico fue la venta de su cadena comercial Rinascente a Ifil, otra empresa perteneciente al mismo imperio Agnelli y una gran accionista de la Fiat, lo que despertó suspicacias en cuanto al presunto maltrato a otros socios externos.

Estos son el Deutsche Bank, el banco de inversión italiano Medio Banca y el grupo industrial francés Alcatel Alsthom, que controlan el 10 por ciento de las acciones con poder de voto. Al margen de esos roces, la forma de afrontar la crisis es marcadamente distinta a la elegida por Volkswagen, que redujo la semana laboral para bajar costos. "Algo haremos", dijo el mes pasado Agnelli, aunque "ciertamente nunca osaremos decir, como hicieron en Daimler-Benz, que necesitamos librarnos de 45 mil personas".

En la Fiat insisten que la feroz compresión financiera no afectó las inversiones y los gastos de investigación y desarrollo. Contando a partir del año pasado y hasta 1999, la idea es aplicar unos 25 mil millones de dólares a futuros lanzamientos (dieciocho en el quinquenio 1992-96). Eso incluye al Punto, presentado como sustituto del Uno en noviembre, y que deberá concentrar el 40 por ciento de las ventas totales del grupo en Europa.

El nuevo auto-insignia del grupo es elaborado en la planta más moderna de Europa (en Melfi, en el sur de Italia) ideada para transformar el modo de producción. De esa fábrica se espera un salto sustancial de productividad para competir con los mejores niveles japoneses. Allí no hay oficinas y todo el staff técnico está siendo transferido junto con las líneas de estampado, soldaje, pintura y montaje final. Los equipos de trabajo están siendo ampliados para incluir sus propios especialistas de ingeniería y mantención en una nueva forma de organización fabril.

A la vez, "por razones históricas y afectivas", según dijo Agnelli, las factorías turinesas de Mirafiori y Rivalta continuarán recibiendo la mayor atención mientras la vieja fábrica de Alfa Romeo en Arese "no tiene un futuro de crecimiento".

Para salir a flote la Fiat cuenta con una ventaja relativa. Si bien la mano derecha del *avvocato*, el director administrativo Cesare Romiti compareció ante los jueces, no fue acusado por el escándalo de la tangente y sólo aparece involucrado por la firma constructora del grupo, Cogefar.

Con 72 años, Agnelli lleva 50 en el directorio de la firma que fundó su abuelo y 29 de presidencia. Detrás espera turno su hermano Umberto (14 años menor). Puede ser que le toque simplemente mantener la marcha impresa por Giovanni. O bien su desafío será tanto mayor si las cosas no salen como se calculan.

(II) Esta es la segunda nota de la serie sobre la reconversión de la industria automotriz mundial iniciada el 5 de diciembre pasado.



Gianni Agnelli postergó su retiro hasta 1997 para comandar la recuperación de la Fiat. La fábrica italiana perdió el año pasado 1200 millones de dólares y redujo su participación en el mercado europeo al 12 por ciento.

PERIPLO

ALIANZA. Las compañías estatales de telecomunicaciones de Francia y Alemania, France Telecom y Deutsche Telekom, anunciaron una amplia alianza estratégica orientada a fortalecerse ante la batalla entre los principales grupos del mundo que intentan transformarse en "supercarriers". Las dos empresas –segunda y tercera mayores del sector después de la estadounidense AT&T– formarán una joint venture de 11.400 millones de dólares para proveer datos y otros servicios avanzados a las compañías multinacionales.

COMPETIDORES. La asociación representa la primera etapa de colaboración formal que podrá llegar al intercambio de participaciones accionarias. El corazón de la alianza será una red central para ofrecer a otras compañías de redes privadas comunicaciones de datos de alta capacidad a través del continente europeo. La nueva compañía ocupará a 4 mil trabajadores y tendrá su sede en Bruselas. Diversos analistas interpretaron la unión como un movimiento defensivo frente a las alianzas formadas meses atrás por AT&T con firmas de Asia y por la British Telecommunications con la MCI, la segunda en el rubro en EE.UU. La alianza tiene fuerte apoyo de los gobiernos francés y alemán, los cuales resistirán las presiones de la BT para instalar la competencia entre los operadores europeos antes de la fecha marcada de 1998.

E NFOQUE

(Por Guillermo Rozenwurcel) Las violentas manifestaciones de protesta producidas en Santiago del Estero en diciembre último colocaron abruptamente la cuestión provincial en el centro de la escena argentina.

La interpretación oficial de esos sucesos se centró en la corrupción del gobierno santiagueño, que habría sido la causa excluyente del colapso de las finanzas provinciales. Más difusamente, la "intuición" presidencial creyó percibir en la revuelta el germen de una conspiración subversiva, de algún modo vinculada con la posterior sublevación zapatista de Chiapas.

No es posible considerar seriamente esta última cuestión, aunque sus consecuencias en términos de una mayor injerencia de los organismos de seguridad sí puedan serlo. Desde la perspectiva del economista vale la pena, en cambio, reflexionar más detenidamente sobre las causas del colapso de las finanzas públicas santiagueñas. Entre otras cosas, porque todo el mundo sabe que con matices diversos el problema se repite en varias otras provincias. En este sentido, dos son las cuestiones que parecen más relevantes.

En primer lugar, aunque las últimas cifras oficiales disponibles sobre las finanzas provinciales son de 1992, según el gobierno nacional en 1993 se habría producido un agudo deterioro en las cuentas fiscales de Santiago del Estero. Es evidente, sin embargo, que esta circunstancia no puede desvincularse de la estrategia adoptada por el partido gobernante a nivel nacional para las cruciales elecciones celebradas el año pasado.

En Santiago pudo haber excesos y mayor corrupción que en otros lados, pero la utilización de fondos públicos con fines electorales fue un fenómeno generalizado en todas las provincias administradas por el peronismo. Sin ir más lejos, todos los analistas políticos atribuyeron a ese factor un peso decisivo en el significativo triunfo peronista en Buenos Aires, que a diferencia del resto de las provincias recibió importantes transferencias federales provenientes de la recaudación del impuesto a las ganancias, adicionales a las correspondientes por coparticipación.

De todos modos, ésta es apenas la punta del iceberg. Subyacente a la crisis de las finanzas provinciales hay una crisis más profunda: la de la base productiva de las economías regionales. Es cierto que este último no es un fenómeno reciente, pero no lo es menos que las políticas de este gobierno lo agudizaron en medida extrema. En particular, la combinación de apertura comercial "sin anestesia", irrestricta movilidad de capitales y tipo de cambio real bajo, contraria a la sabiduría convencional de la ortodoxia económica, resultó letal para las posibilidades de reconversión productiva de dichas economías.

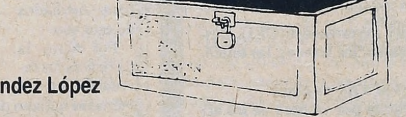
En este contexto, el notorio agravamiento del problema de la desocupación y subocupación en el período reciente ha reforzado más que nunca el carácter de seguro de desempleo encubierto del empleo público provincial. Adicionalmente, la transferencia de los servicios de salud y educación secundaria del nivel federal al provincial, aunque justificable desde muchos puntos de vista, no hizo otra cosa que acentuar las presiones sobre las finanzas provinciales, sin que en la mayoría de los casos la prestación de esos servicios mejorase en lo más mínimo. Frente a este panorama no es difícil percibir que, más allá de los intereses particulares que puedan estar en juego, la reticencia de los gobiernos provinciales a aplicar el Pacto Fiscal propuesto por el gobierno nacional responde también a razones económicas más generales.

En efecto, al menos en el corto plazo (y posiblemente también en el largo para muchas provincias) la sustitución del impuesto a los ingresos brutos por el impuesto a las ventas minoristas, sumada a la eliminación de otros tributos, representará una caída en la recaudación provincial. Si ello no es compensado por mayores transferencias federales en concepto de coparticipación, hecho bastante probable, a las administraciones provinciales sólo les quedará el recurso de ajustar por el lado del gasto. En lo sustancial, esto significará despidos y un mayor deterioro en la prestación de los servicios públicos a cargo de las provincias.

Como en las actuales circunstancias el sector privado de las economías regionales no está en condiciones de absorber la mano de obra desplazada de los sectores públicos provinciales, el resultado será mayor desocupación y subocupación, y una distribución del ingreso todavía más inequitativa.

Es fácil ver que así planteado, sin una política industrial que favorezca la reconversión de las economías regionales y sin políticas sociales que limiten sus costos para los sectores más carenciados, el ajuste de las finanzas provinciales es potencialmente explosivo.

EL BAUL DE MANUEL



Por M. Fernández López



El Hermano Grande os escucha

"Si tiene conocimiento de la comisión de un delito grave o de datos que contribuyan a su esclarecimiento, comuníquelo a la autoridad competente o al servicio de información telefónica reservada Interior Escucha. *Cumpla con su deber y con su conciencia. Brindar seguridad es una de las obligaciones fundamentales del Estado; para que podamos hacerlo mejor, es necesaria la participación responsable de todos los ciudadanos. La indiferencia nos perjudica a todos."*

¡Hola!, ¿señor ministro? Tengo conocimiento de la comisión de un delito gravísimo, que ataca la vida de centenares de miles de ciudadanos dependientes de estados provinciales. Vida que, en nuestra economía monetaria, se sustenta en percibir un salario, cuya falta echa al empleado fuera de la sociedad. Manda la Biblia –por la que usted juró– que *"no hagas agravio al jornalero. En su día le darás su jornal, y no se pondrá al sol sin dárselo: pues es pobre, y con él sustenta su vida"*. Es más: los lugares donde ese delito se comete son las provincias, precisamente su área de incumbencia. ¿O en los hogares cuya cabeza de familia es un empleado público, los doscientos pesos que percibe al mes alcanzan para algo más que para comprar un poco de comida, y no equivale a hambre su falta? ¿Pueden acaso con ese sueldo pagar educación o medicina privadas, o suplir el ferrocarril ausente por transporte privado –opciones impuestas por el gobierno federal que usted integra–? Pero el gobierno federal -aunque sostiene (es decir, observa) el culto católico, apostólico romano, y acaso usted mismo tenga un crucifijo en su escritorio– no considera delito incumplir las sagradas escrituras. El quebrantamiento de la ley, en este caso, nace de violar una ley de la Nación, que usted como abogado conoce perfectamente, por la que *"el pago del salario debe efectuarse una vez vencido el plazo máximo de cinco días para la remuneración mensual"*. Violar tal disposición deja al empleador incurso en la comisión de un delito –que, en este caso, afecta la vida–, y acordará usted que las leyes deben ser cumplidas por todos, incluso por el Estado. ¿Datos para esclarecer el delito? Recopilo la información transmitida a todo el país por diarios, televisión y radios en el último tiempo. Una emisora de esta Capital, al intentar comunicarse con el despacho del gobernador Lobo, el día del Santiagazo, recibió de un intruso circunstancial una elocuente respuesta sobre la razón de su proceder: "Porque estamos *cargados de hambre*, hermano...".

Otro precepto bíblico violado –que obliga a no dar empleo más que a quienes se puede alimentar– es que el amo no coma antes que sus criados y animales. Aquí los empleados públicos son criados, y amos los políticos en puestos de gobierno, que en algunos municipios toman para sus propios sueldos el 60 por ciento o más del presupuesto, postergando a los empleados. ¿Investigará? ¿Meterá Presos a miembros de su clase, compañeros además de su propio partido? También se viola la Constitución al no fijarse un *salario mínimo, vital móvil*, es decir, suficiente Y ajustable al costo de la vida. Se viola la Ley 18.596 art. 9 al permitir negociar (caso Aluar) deducciones que rebajan el monto de las remuneraciones. Además le quería hablar del sueldo de los docentes y de las jubilaciones. Pero... ¡hola! ¿me escucha?... ¡Lo sabía!: no hay peor sordo que el que no quiere escuchar.

¡Lloren, chicos!, ¡lloren!

En lo alto de la vuelta al mundo, Harry le señala una calesita abajo, donde los niños parecen puntos, y le pregunta: "Di, hombre, ¿sentirías pena si uno de esos puntos dejara de moverse para siempre? Si te ofrezco 20.000 dólares por cada punto que deje de moverse, ¿me dirías que guarde mi dinero?, ¿o calcularías cuántos puntos podrías permitirte gastar? Es dinero libre de impuestos, hombre. Libre de impuestos".

Viena, posguerra del '45. El mayor hospital pediátrico aloja niños cuyas dolencias se trataron con penicilina adulterada, que convirtió su enfermedad en viaje sin retorno. De la estafa, consumada por complicidad entre un miembro del sistema de salud –un enfermero del Hospital General- y un *outsider*, el aventurero americano Harry Lime participa de un reducido grupo que vive con desahogo en una ciudad donde la gente gambetea el hambre cambiando whisky o cigarrillos americanos en el mercado negro o prostituyéndose o mendigando. Perseguido por tres fuerzas de ocupación, Lime se refugia en la red subterránea de cloacas, donde es acorralado y muerto.

¡Acertó! Le conté la película del Caro Reed *El tercer hombre* –una de las diez mejores de todos los tiempos–, escrita por Graham Greene. Por desgracia, es una película que se está viendo mucho aquí en los últimos tiempos, aunque no en la versión original interpretada por Orson Welles, sino en *remakes* interpretadas por otros personajes de moral no menos dudosa que la de Harry Lime. El argumento, similar al de Greene, aparece en el Código Penal, más o menos así: "Aguas potables o sustancias alimenticias o medicinales, destinadas al uso público o al consumo de una colectividad de personas, son envenenadas o adulteradas de un modo peligroso para la salud" (art. 200).

La ingesta inmoderada de vino presupone adicción alcohólica, pero en todo caso es fruto de una elección libre por parte de un individuo formado. Si el producto es adulterado y el bebedor muere, económicamente se pierde *una parte enferma* del capital humano. Por el contrario, la ingesta de leche por un lactante no es una elección, sino un acto sin opción alternativa, del que depende la salud. Si la leche es radiactiva o contaminada de modo tal que a su ingesta siguen trastornos neurológicos permanentes que causan idiotez o disminución mental que impiden la incorporación de capacidades y el aprendizaje de conocimientos productivos, económicamente *una parte sana* de la sociedad pierde la posibilidad de llegar a ser capital humano.

La pena del Talión que Greene imaginó para Harry Lime –la muerte, a manos de su amigo y en las cloacas– era excesiva y acaso buscaba ejemplarizar y marcar la repulsa al infanticidio. Pero la total impunidad por hechos de adulteración o envenenamiento que fueron seguidos de lesiones neurológicas graves o la muerte –propóleos, vino, leche–, para los que nuestro Código Penal prevé 10 a 25 años de reclusión, ya sea vendedor, gestor transportista o distribuidor, es un signo alarmante de que nuestra sociedad no los considera, en la práctica, delitos de suficiente entidad. Como contravenciones, que se purgan con pequeñas multas. También es signo de que para el modelo los daños a las personas no importan, como decía Harry Lime: "Nadie piensa en términos de seres humanos, los gobiernos no lo hacen, ellos tienen sus planes quinquenales y yo también".

BANCO DE DATOS

CMPC

La Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones (CMPC), del holding chileno Matte, compró una de las empresas controladas por Celulosa Argentina, Fabi S.A. Los trasandinos desembolsaron 7,9 millones de pesos por el 100 por ciento del paquete accionario de la principal productora de sacos multipliegos (que sirven para envasar cemento, harina y azúcar) del país. Fabi concentra el 45 por ciento del mercado argentino con 200 millones de sacos por año, cuya facturación asciende a 30 millones de pesos. Con esta adquisición, CMPC integra parte de su producción, ya que la compañía chilena será la proveedora de la materia prima que se requiere para la fabricación de los sacos: el grupo Matte dispone de 300.000 hectáreas de bosques. CMPC desembarcó en el país en 1991 cuando compró Química Estrella San Luis para producir pañales. Por otro lado, Celulosa, que está en un profundo proceso de reestructuración, utilizará los fondos recaudados para la cancelación de deudas financieras.

SEGUROS

Pese a que el volumen de negocios del mercado asegurador totalizó el año pasado 4030 millones de pesos, 14 por ciento más que en 1992, la mayoría de las compañías del sector registraron pérdidas operativas. Por ese motivo, algunas aseguradoras empezaron el año aumentando el precio de las primas en 15 por ciento. Aunque cabe recordar que, al desregularse el sistema en 1992, los seguros bajaron en promedio un 30 por ciento debido a la fuerte competencia que se desató en el mercado. Uno de los principales problemas de rentabilidad que enfrenta el sector se debe a los fuertes gastos que incurren en relación con las primas netas, llegando a un 48 por ciento contra el 31 en Chile, por ejemplo.

SCANIA

El ex ministro de Economía y ex funcionario de Bunge & Born Néstor Rapanelli aclaró que la compañía que preside, Scania Argentina, no ha sido notificada hasta el momento por el presunto embargo preventivo sobre sus bienes por el litigio que mantiene con la DGI relacionado con una deuda en concepto de IVA por los períodos 1984/1987 (unos 16 millones de pesos), recurrida por la empresa ante la Cámara Nacional en lo Contencioso Administrativo Federal. De todos modos, Rapanelli aclaró que está realizando todas las averiguaciones del caso, teniendo en cuenta la feria judicial.

PASES

Empezó el año y varios son los cambios que se están produciendo en el plantel directivo de bancos y agentes de bolsa. R. J. Siegrist, por ejemplo, incorporó a Jorge Sena, Marcelo Pucheta y Marcos Freixas para sus áreas de research y trading de acciones y bonos.